

AKAT Consulting Sp.
z o.o.**MBO – zarządzanie przez cele bez silosów funkcjonalnych**

Numer usługi 2022/05/10/52158/1408098

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 03.10.2024 do 04.10.2024

2 800,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Kadra zarządzająca
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	02-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie umożliwi wdrożenie metody gwarantującej poprawę efektywności współpracy pomiędzy pionami i działami poprzez wyeliminowanie „silosów” funkcjonalnych. Uczestnicy szkolenia poznają metodologię Zarządzania przez Cele zorientowane na Klienta (ZPCK) oraz metody definiowania celów w 7 krokach z wykorzystaniem arkusza celów indywidualnych i zespołowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
określa zasady celów (np. zasada SMART27)	omawia założenia zarządzania przez cele (management by objectives – MBO) Wie jak przygotowywać harmonogramy działania oraz określać czas realizacji poszczególnych zadań	Test teoretyczny
planuje działania bieżące (dziennie, tygodniowe, miesięczne) oraz długoterminowe Definiuje cele strategiczne i przekłada je na cele operacyjne	Określa priorytety realizacji poszczególnych zadań i projektów (kaskadowanie celów)	Test teoretyczny
Planuje terminy realizacji celów strategicznych i operacyjnych Potrafi działać w oparciu o plany (w tym ustalone priorytety, cele i terminy realizacji)	Zapewnia zasoby (w tym czas) dla realizacji poszczególnych zaplanowanych działań, oraz dokonuje potrzebnych korekt harmonogramów	Test teoretyczny
Określa czynniki i bariery, które mogą wpłynąć na prawidłową realizację celów w założonych terminach	przygotowuje plany naprawcze w sytuacji przekroczenia terminów realizacji i nieosiągnięcia założonych celów	Test teoretyczny
Odpowiedzialność za realizację celów i zadań Samodzielność	Zdolność do uwzględniania planów i perspektyw innych osób w organizacji w określaniu celów i priorytetów	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

Program

Dzień 1

WPROWADZENIE DO METODY ZPCK / CFG

1. Rola ZPC w procesie zarządzania. 4 funkcje zarządzania.
2. Źródła celów w organizacji.
3. Rodzaje celów.
4. Rozróżnienie metod zarządzania przez cele – wady i zalet.
5. Klient zewnętrzny i wewnętrzny.

ZASADY DEFINIOWANIA CELÓW I WSKAŹNIKÓW

1. Cele główne i szczegółowe. Kluczowe wskaźniki osiągnięć – KPI's.
2. Wskaźniki realizacji celów. Zasada SMARTER.
3. **Praca w grupach.** Cel: obniżenie absencji chorobowej

Dzień 2

RODZAJE CELÓW I WSKAŹNIKÓW

1. Cele finansowe.
2. Zdefiniowanie standardów współpracy z klientami.
3. Rozwój procesów wewnętrznych.
4. Zdefiniowanie potrzeb rozwojowych.

DEFINIOWANIE CELÓW WG ZASADY SMARTER /PRACA INDYWIDUALNA I GRUPOWA

1. Karta Celów Indywidualnych. Definiowanie i weryfikacja celów w 7 krokach.
2. Karta Celów Zespołowych.

Uczestnicy szkolenia poznają metody i narzędzia takie jak: Metodologia definiowania celów zorientowanych na Klienta – ZPCK (CFG - Customer Focused Goals), Kluczowe wskaźniki osiągnięć – KPI's, Zasada SMARTER, Karta Celów Indywidualnych, Karta Celów Zespołowych.

UWAGA: Szkolenie to realizujemy również w formie zamkniętej. Istnieje możliwość jego modyfikacji oraz dopasowania do potrzeb konkretnej grupy uczestników.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Dzień 1	Tadeusz Sudoł	03-10-2024	08:00	16:00	08:00
2 z 2 Dzień 2	Tadeusz Sudoł	04-10-2024	08:00	16:00	08:00

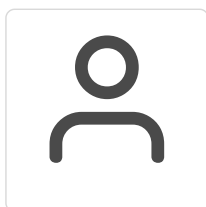
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tadeusz Sudół

Specjalizacja: budowa strategii, strategia, organizacja i standardy sprzedaży, audyt i analiza funkcjonowania organizacji, zarządzanie zasobami ludzkimi, zarządzanie designem. Ekspertem w zakresie holistycznej oceny funkcjonowania organizacji. Wypracował szereg standardów i metod pracy doradczej, m. in. autorską metodę budowy strategii firmy (Mapa Strategii), model kompetencji (4 wymiary kompetencji), rozwinął koncepcję kodu DNA organizacji.

Absolwent Politechniki Wrocławskiej, Wydział Mechaniczno-Energetyczny. Ukończył studia MBA w Poznaniu w Wielkopolskiej Szkole Biznesu / Nottingham Trent University. Uzyskał licencjat w Chartered Institute of Personnel and Development (Instytut Kadr i Rozwoju), Londyn. Ukończył studia podyplomowe Design Management w Wyższej Szkole Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu. Wykładowca na studiach MBA w Wielkopolskiej Szkole Biznesu przy Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu.

Realizował projekty dla wielu branży. Wieloletnie doświadczenie menedżerskie i zarządcze zdobyte w podczas pełnienia funkcji w wielu firmach.

Przeprowadzenie co najmniej 120 godzin szkoleniowych dla przedsiębiorstw w okresie ostatnich 2 lat z zakresu technik negocjacji i prezentacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały w postaci wydrukowanych prezentacji oraz ćwiczeń.

Informacje dodatkowe

Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb.

Realizujemy działania rozwojowe również w **formie zamkniętej – dedykowanej.**

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc/gwarancji terminu.

Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu **DOFINANSOWANIA** na tę usługę (i inne z naszej oferty).
Zapraszamy do kontaktu.

www.akatconsulting.pl

Ogólne warunki świadczenia usługi

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które dostępne są pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

Podatek VAT

Usługa szkoleniowa (nd doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczane jest 23% VAT

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701)

Adres

Kraków
Kraków
woj. małopolskie

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686